

АРТУР ПОЛЬНЫЙ

# СОБЛАЗНЕНИЕ НАЧАЛЬНИЦЫ:

ВЛАСТЬ ВВЕРХ  
НОГАМИ

18+

# **Артур Польный**

## **Соблазнение начальницы.**

### **Власть вверх ногами**

*<https://litres.ru/74450597>*

*SelfPub; 2026*

#### **Аннотация**

Эта книга — практическое руководство для мужчин, которые хотят выстроить отношения с женщиной выше по статусу: начальницей, руководителем, владелицей бизнеса. Автор разбирает психологию авторитарной женщины, объясняет, почему власть подавляет влечение, и предлагает пошаговую систему действий — от первой разведки и калибровки до физического сближения и удержания отношений.

Вы найдёте здесь типологию сильных женщин, техники нейролингвистического программирования, речевые паттерны влияния, работу с эмоциональными качелями и правила этики. Никаких манипуляций ради манипуляций — только уважение, терпение и понимание.

Книга для тех, кто готов играть честно и не боится перевернуть иерархию.

# Содержание

|                                                               |    |
|---------------------------------------------------------------|----|
| Введение. Почему «власть вверх ногами»?                       | 4  |
| Глава 1. Портрет «железной леди». Типология<br>сильных женщин | 17 |
| Конец ознакомительного фрагмента.                             | 27 |

# **Артур Польный**

## **Соблазнение начальницы.**

### **Власть вверх ногами**

#### **Введение. Почему «власть вверх ногами»?**

**О чём эта книга и для кого она написана**

Представьте себе типичный офис. Понедельник, девять утра. Вы сидите за своим рабочим столом, пытаетесь сосредоточиться на квартальном отчёте, но мысли упорно сворачивают не туда. В двух кабинетах от вас находится женщина. Она носит строгий костюм, говорит короткими рублеными фразами, никогда не повышает голос — потому что ей это не нужно. Одного её взгляда достаточно, чтобы совещание закончилось на пятнадцать минут раньше, а бюджет отдела сократился на треть. Её боятся. Её уважают. Её обсуждают в курилке шёпотом, добавляя к имени эпитеты, которые неприлично произносить при детях.

И вот вы, взрослый мужчина с высшим образованием, чувством юмора и вполне приличной самооценкой, вдруг осознаёте простую и пугающую вещь: вы хотите не повысить-

ния. Вы хотите её.

Эта книга — не сборник грязных трюков и не манифест офисного хищника. Она не учит тому, как использовать служебное положение в корыстных целях, как шантажировать, давить или манипулировать слабым человеком. Она не про насилие — ни физическое, ни эмоциональное. Она про то, что происходит, когда мужчина, оказавшийся в подчинённом положении на работе, решает выстроить равные, взрослые, добровольные отношения с женщиной, которая по всем социальным меркам находится выше него. Начальница, директор, владелица бизнеса, руководитель отдела, старший партнёр, заведующая кафедрой, главный врач, командир подразделения — форм и названий много, суть одна.

И суть эта в парадоксе.

### **Главный парадокс вертикальных отношений**

Мы привыкли думать, что власть — это афродизиак. Что женщина, которая командует, автоматически становится объектом вожделения для мужчин ниже рангом. Что стоит ей снять пиджак и поправить очки, как все вокруг теряют голову. В реальности всё наоборот, и это самое интересное.

Женщина, наделённая реальной властью, живёт в особом психологическом режиме. Она постоянно доказывает — не вам, а себе и миру — что она имеет право занимать своё место. Ей приходится быть жёстче, чем мужчина на аналогичной должности, потому что за малейшую слабость её назовут истеричкой, а за малейшую ошибку — некомпетентной. Она

научилась не плакать прилюдно, не показывать усталость, не признавать, что сомневается. Она выстроила вокруг себя крепость из правил, регламентов и вежливой дистанции.

А теперь вопрос, который стоит миллиона: чего хочет эта женщина в глубине души?

Ответ прост и неудобен одновременно. Она хочет снять корону. Не навсегда, не публично, не ценой карьеры. Она хочет иметь хотя бы одно место на земле, где можно перестать быть начальницей. Где не нужно держать лицо. Где кто-то другой возьмёт на себя ответственность за решения, хотя бы на вечер. Где можно быть слабой, капризной, смешной, неидеальной — и не бояться, что завтра об этом узнает весь офис.

Но вот загвоздка. Расслабиться рядом с подчинённым — это колоссальный риск. Она прекрасно понимает, чем это может закончиться. Сплетнями. Потерей авторитета. Обвинениями в непрофессионализме. Шантажом со стороны недобросовестного партнёра. Именно поэтому она держит дистанцию с вами, даже если вы ей симпатичны. Именно поэтому любая ваша попытка «подкатить» будет воспринята как угроза. Именно поэтому стандартные приёмы из популярных руководств по знакомствам здесь не сработают — они рассчитаны на равных или на женщину ниже по статусу.

«Власть вверх ногами» — это метафора. Это описание ситуации, когда формальная иерархия (она сверху, вы снизу) вступает в конфликт с эмоциональной реальностью (вы хо-

тите, чтобы она оказалась под вашим влиянием, но добровольно, из желания, а не из подчинения). Задача книги — показать, как этот конфликт разрешается без катастроф, без увольнений, без разбитых жизней. Как перевернуть вертикаль, не сломав её.

## **Почему стандартные техники соблазнения здесь не работают**

Давайте честно. Большинство книг и курсов по знакомствам написаны для ситуации, где мужчина и женщина находятся на нейтральной территории. Бар, кафе, спортзал, приложение для знакомств — везде, где нет формальной субординации. Вы можете подойти, пошутить, взять за руку, пригласить на свидание. Отказ ничего не стоит: вы разворачиваетесь и идёте дальше.

В офисе всё иначе.

Первое. У вас нет права на ошибку в той же степени. Если вы перегнёте палку, вас ждёт не просто отказ, а как минимум напряжённая атмосфера, как максимум — увольнение или репутация офисного ловеласа. А это уже влияет на карьеру, доход, самооценку.

Второе. Она не может просто так сказать «да». Даже если вы ей нравитесь. Потому что «да» — это решение, за которое ей придётся отвечать перед собой, перед коллективом, перед советом директоров, перед собственной матерью, которая всю жизнь учила её не смешивать работу и личное. Она будет сопротивляться не вам, а последствиям.

Третье. Ваши сигналы читаются иначе. Улыбка в баре — это флирт. Улыбка на планёрке — это непонятно что: насмешка, нахальство, попытка подлизаться или угроза. Комплимент на свидании — приятен. Комплимент от подчинённого — подозрителен, потому что может быть попыткой получить повышение.

Четвёртое. Здесь нет «сцены». Вы не можете уйти в закат, если что-то пойдёт не так. Вы встретитесь завтра на совещании, послезавтра на отчётной встрече, через неделю на корпоративе. Любая неловкость сохраняется и накапливается.

Именно поэтому вертикальный пикап — это отдельная дисциплина. Она требует не громких приёмов, а тонкой настройки, терпения, понимания психологии власти и готовности к длинной игре. Эта книга даёт такую систему.

### **Что значит «власть вверх ногами» на практике**

Представьте две оси. Первая — формальная иерархия. Начальница наверху, вы внизу. Вторая — эмоциональная динамика. Здесь всё может быть наоборот: тот, кто умеет создавать настроение, задавать тон, вызывать интерес, держит в руках невидимые нити. Парадокс в том, что вторая ось часто важнее первой. Женщина, которая командует всем офисом, может вечером оказаться в положении человека, который ждёт сообщения, волнуется, перечитывает сказанное, придумывает поводы для встречи. Вот это и есть власть вверх ногами — когда формальная вершина добровольно уступает эмоциональную.

Это не значит, что вы должны стать домашним тираном или манипулятором. Это значит, что нужно выстроить пространство, в котором она сможет быть собой, а вы — тем, кому можно доверить слабость. Это баланс, а не захват. Это партнёрство, а не доминирование. Хотя на первых этапах игры не обойтись без стратегического мышления, которым мы и будем заниматься.

### **Что вы найдёте в этой книге**

Книга состоит из нескольких частей, каждая из которых решает свою задачу.

В первой части мы разберём психологию авторитарной женщины. Кто она, как устроена, почему выбрала путь власти, какие у неё страхи, потребности и незакрытые гештальты. Вы узнаете, как отличить один тип сильной женщины от другого и почему универсальных приёмов не существует. Здесь же мы поговорим об этике: где заканчивается соблазнение и начинается разрушение, что допустимо, а что преступно, как защитить и себя, и её.

Во второй части речь пойдёт о подготовке. Разведка, сбор информации, калибровка поведения, подстройка под её реальность. Вы научитесь читать микросигналы, ставить якоря и создавать у неё ощущение комфорта именно рядом с вами. Это фундамент, без которого все дальнейшие шаги бессмысленны.

Третья часть посвящена тому, что обычно называют ломкой вертикали. Как перестать быть «сотрудником» в её гла-

зах, как бросать вызов и оставаться ценным, как использовать допустимые формы физического контакта, как применять рефрейминг и речевые паттерны влияния, не переходя границ.

Четвёртая часть — это переход в личное пространство. Командировки, неформальные встречи, эмоциональные качели, создание общего секрета, первый поцелуй, первая близость. Здесь мы подробно разберём, как не спугнуть и как не разрушить всё одним неосторожным движением.

Пятая часть — про удержание. Как построить отношения равных, как не скатиться в ролевые игры «начальник-подчинённый» в личной жизни, как совмещать работу и любовь без катастроф, какие ошибки чаще всего совершают мужчины на этом этапе. И — что делать, если игра пошла не по плану.

В конце книги вас ждут приложения: тридцатидневный план действий, подборка фраз и скриптов, чек-листы, тесты и небольшой словарь терминов.

### **О чём эта книга не будет**

Эта книга не про то, как обмануть женщину. Не про то, как заставить её влюбиться против воли. Не про то, как использовать её положение, деньги или связи. Не про то, как разбить чужую семью. Не про то, как отомстить женщине за все прошлые обиды. Не про то, как доказать самому себе, что вы «настоящий мужик».

Она также не про то, как гарантированно получить по-

стель к пятнице. Любые обещания «стопроцентного результата» в отношениях — это либо ложь, либо цинизм. Люди непредсказуемы, чувства не подчиняются формулам, и любая книга, которая обещает вам железный алгоритм, врёт уже в аннотации.

Эта книга про то, как увеличить свои шансы, как перестать бояться, как вести себя достойно и осознанно, как понимать другого человека и себя самого. Она про игру, в которую можно играть честно. И про то, что выигрыш в такой игре — не «соблазнение» как *trophée*, а отношения, которые устраивают обоих.

### **Небольшая история для настройки**

Позвольте рассказать одну историю. Имена, конечно, изменены, обстоятельства слегка подправлены, но суть правдива.

Один мой знакомый, назовём его Андрей, работал в крупной строительной компании. Тридцать два года, инженер, недавно развёлся, слегка потерянный, но с чувством юмора и живым умом. Его новая начальница, Елена, пришла на должность финансового директора за полгода до описываемых событий. Женщина сорока трёх лет, с двумя высшими образованиями, опытом работы в международных корпорациях и репутацией человека, который не улыбается просто так.

Через месяц Андрей понял, что думает о ней слишком часто. Через два — что планирует маршруты по офису так,

чтобы хотя бы мельком увидеть её в коридоре. Через три — что начинает готовиться к совещаниям тщательнее обычно, потому что хочет, чтобы она заметила его доклад.

Что он сделал? По его собственному признанию, сначала — ничего умного. Он начал вести себя как школьник: заискивать, ловить взгляд, пытаться шутить. Елена реагировала холодно и вежливо. Однажды на планёрке она сказала фразу, которая его отрезвила: «Андрей, у нас здесь не клуб знакомств. Если у вас есть деловое предложение, я слушаю. Если нет — не отнимайте время».

Он был раздавлен. Но вместо того чтобы обидеться или сдаться, он решил разобраться. Прочитал десяток книг по психологии, начал наблюдать за собой и за ней, придумал собственную систему. Через год они вместе поехали в отпуск. Ещё через полтора — поженились. Елена ушла из компании, чтобы избежать конфликта интересов, и открыла собственное консалтинговое агентство. Андрей остался на своей должности и позже вырос до руководителя отдела. Они до сих пор вместе.

Что он сделал правильно? Об этом — вся книга. Но если сжать до одной фразы: он перестал быть мальчиком, который хочет понравиться учительнице, и стал мужчиной, рядом с которым взрослая женщина смогла наконец расслабиться. Не потому что он «обыграл» её, а потому что он создал условия, в которых ей захотелось снять корону. Добровольно.

## **Три кита этой книги**

Вся система, которую вы найдёте на следующих страницах, держится на трёх основаниях.

Первое — уважение. К ней, к себе, к ситуации. Без уважения любые техники превращаются в насилие, и это всегда плохо кончается. Уважение — не поза, а установка: она взрослый человек, способный принимать решения, и ваша задача — не «продавить» её, а создать пространство для выбора.

Второе — терпение. Вертикальные истории почти никогда не развиваются быстро. Вам придётся выдерживать паузы, не торопиться, не путать флирт с победой, не впадать в отчаяние от одного холодного взгляда. Умение ждать — это навык, и его можно натренировать.

Третье — игра. Не в смысле «играть чужими чувствами», а в смысле сохранять лёгкость, иронию, способность не воспринимать каждую неудачу как трагедию. Женщины с властью устают от серьёзности. Тот, кто умеет приносить в их жизнь немного игры, получает преимущество.

## **Как читать эту книгу**

Книгу можно читать подряд, от начала до конца. А можно — выборочно, останавливаясь на тех главах, которые кажутся вам наиболее актуальными прямо сейчас. Я рекомендую первый вариант: система работает как целое, и вырванные из контекста приёмы теряют силу.

В конце каждой главы будут практические задания. Не иг-

норируйте их. Знание, не превращённое в действие, — это просто информация. Книга — про изменения, а изменения требуют усилий.

И ещё одно. Не пытайтесь применить всё сразу. Выберите две-три техники, отработайте их до автоматизма, потом добавляйте новые. Так вы не перегрузите себя и не наломаете дров.

### **Об этике ещё раз, потому что это важно**

Возможно, кто-то взял эту книгу в руки с намерением «проучить» свою начальницу, отомстить за унижения, доказать, что она «обычная баба». Если это про вас — закройте книгу. Она вам не поможет. Точнее, поможет, но результат будет разрушительным для всех.

Соблазнение — это не война. Это не завоевание. Это не доказательство превосходства. Это приглашение к близости, на которое другой человек имеет полное право ответить «нет». Если вы не готовы принять отказ, если для вас «нет» — это вызов, а не ответ, если вы воспринимаете женщину как крепость, которую нужно взять, — вы не в той игре. Вертикальные отношения требуют зрелости. Зрелость начинается с уважения к чужой воле.

Ещё один момент. Рабочая субординация — это не только психология, но и юридическая реальность. В некоторых компаниях и странах отношения между руководителем и подчинённым прямо запрещены или строго регламентированы. Учитывайте это. Не ставьте ни себя, ни её в положение, ко-

гда придётся выбирать между работой и чувствами. Умение предвидеть последствия — часть взрослого поведения.

## Что дальше

Первая глава будет посвящена типам авторитарных женщин. Мы разберём четыре основных типажа, научимся их различать по поведению, речи, решениям и внешнему виду, обсудим, какие потребности стоят за каждым из них и почему это критически важно для всей стратегии.

Пока вы не дошли до неё, попробуйте выполнить одно простое упражнение.

Напишите короткий портрет женщины, о которой вы думаете, когда читаете эти строки. Не нужно деталей вроде имени и места работы — просто опишите, какая она. Что в ней восхищает, что настораживает, чего вы не понимаете. Чего, по вашему мнению, ей не хватает. Что бы вы хотели ей дать. Это отправная точка. Возвращайтесь к этому портрету по мере чтения: он будет меняться, и вместе с ним будете меняться вы.

Власть вверх ногами начинается не с неё. Она начинается с вас. С решения перестать быть просто сотрудником и стать человеком, с которым хочется быть. Дальше — по шагам.

*Прежде чем говорить о приёмах, стратегиях и тонких настройках, нужно понять главное: с кем именно вы имеете дело. Авторитарная женщина — это не просто «строгая начальница». Это человек, чья личность сформирова-*

лась под давлением обстоятельств, чьи реакции отточены годами борьбы, а маска власти стала второй кожей. Попытка соблазнить такую женщину, не понимая её внутреннего устройства, — это как пытаться открыть сейф, не зная кода. Можно бить кулаком, можно ломиком, можно уговаривать. Результат будет один и тот же.

Эта часть книги посвящена пониманию. Мы разберём, кто она, как устроена её психика, почему власть и влечение у неё конфликтуют, и где проходит граница между игрой и разрушением. Без этой базы все дальнейшие главы превратятся в набор трюков, которые не сработают.

Начнём.

# **Глава 1. Портрет «железной леди».**

## **Типология сильных женщин**

**Вступление. Почему одного слова «начальница» недостаточно**

В обыденной речи мы легко объединяем всех женщин у власти в одну категорию. «Начальница» — и всё понятно: строгая, требовательная, холодная, возможно, стервозная. Но это опасное упрощение. За одним и тем же словом скрываются совершенно разные люди, мотивированные разными потребностями, боящиеся разных вещей, реагирующие на разные сигналы.

Я знал женщину-руководителя, которая в ответ на неожиданное внимание подчинённого покрывалась красными пятнами и убегала в свой кабинет. И знал другую, которая в аналогичной ситуации начинала хохотать и хлопать вас по плечу так, что отлетала рука. Первая была типом Директора, вторая — Воином. Одинаковые сигналы, разные реакции. Универсальный подход провалился бы в обоих случаях.

Поэтому первый шаг — научиться различать. В этой главе мы разберём четыре основных типа авторитарных женщин. Это не единственная возможная классификация, но она удобна и практична: каждый тип имеет свои страхи, потребности, слабости и, что особенно важно, свой способ ре-

агировать на романтическое внимание.

Сразу оговорюсь: в чистом виде типы встречаются редко. Чаще всего мы имеем дело со смешанными вариантами, где доминирует один тип, но присутствуют черты другого. Ваша задача — не навесить ярлык, а понять доминанту и работать с ней.

## **Тип первый. Директор**

### **Портрет**

Директор — это человек, который построил себя сам, шаг за шагом, через дисциплину и отказ от лишнего. Она пришла к власти не по наследству, не по случаю, не через связи, а через труд. Возможно, в юности она была тихой девочкой, которую никто не замечал, и это стало топливом её амбиций. Или наоборот — с детства была лидером, но столкнулась с тем, что мир не торопится признавать женское лидерство, и научилась брать своё упорством.

Директор выглядит так, как будто только что вышла с обложки делового журнала. Костюм сидит идеально. Волосы уложены. Макияж — сдержанный, но безупречный. Она носит часы, которые стоят как ваш месячный оклад, но никогда не хвастается этим. Её кабинет — образец порядка: всё на своих местах, ничего лишнего. Она приходит на работу первой и уходит последней, и это не игра на публику, а образ жизни.

Она говорит короткими фразами. Не тратит слов на преюдии. Задаёт прямые вопросы. Ожидает прямых ответов.

Если вы начинаете мямлить или уходить от темы, она теряет интерес за две секунды — и больше к этому разговору не вернётся.

### **Внутреннее устройство**

Под маской уверенности живёт человек, который постоянно боится не успеть. Директор — это тот тип, у которого всегда есть список задач, и всегда есть тревога, что что-то важное упущено. Она не умеет отдыхать по-настоящему: даже в отпуске проверяет почту. Не потому, что её заставляют, а потому что не может иначе.

Её главный страх — оказаться некомпетентной. Публично. При свидетелях. Поэтому она так тщательно готовится к любому разговору, поэтому так резко реагирует на критику, поэтому так не любит ситуации, в которых не контролирует происходящее.

Что касается личной жизни, здесь у Директора обычно или застой, или хаос. Она либо одна уже несколько лет, потому что «некогда заниматься ерундой», либо состоит в отношениях с мужчиной, который её не понимает и не поддерживает, и она давно смирилась с этим. Её либидо задавлено расписанием, ответственностью и усталостью.

### **Как она реагирует на внимание**

Директор не флиртует на работе. Это для неё табу. Если вы попытаетесь шутить на грани, она сделает вид, что не заметила, или вежливо, но холодно вернёт разговор в деловое русло. Но это не значит, что она не замечает. Она замечает

всё. Просто не показывает.

Её слабость — в потребности в признании. Не формальном, а личном. Ей редко говорят, что она молодец не как руководитель, а как человек. Когда это происходит — искренне, вовремя, без подхалимажа — она запоминает.

Её вторая слабость — в потребности в надёжности. Она устала быть тем, на кого все опираются. Рядом с ней нет никого, на кого можно опереться ей самой. Мужчина, который демонстрирует надёжность — не словами, а действиями — привлекает её больше, чем самый обаятельный шутник.

## **Тип второй. Мать**

### **Портрет**

Мать-начальница — это женщина, для которой власть — продолжение материнской роли. Она заботится о своих сотрудниках, помнит дни рождения, интересуется здоровьем, даёт советы. Иногда это выглядит как искренняя теплота, иногда — как мягкий контроль. Она говорит с вами так, будто вы её ребёнок: с заботой и с лёгким превосходством.

Внешне она обычно мягче Директора. Не обязательно носит строгие костюмы, может позволить себе свободные блузки, яркие аксессуары, иногда — вязанные вещи, если это уместно в деловой среде. У неё тёплая, но уверенная манера речи. Она умеет слушать и действительно слышит. Она помнит мелочи, которые вы говорили месяц назад.

Мать — часто женщина, у которой уже есть дети. Или, если детей нет, она реализует материнский инстинкт в ра-

бочем коллективе. Она привыкла решать чужие проблемы, привыкла быть нужной, привыкла, что к ней приходят за поддержкой.

## **Внутреннее устройство**

За фасадом заботливой женщины живёт человек, который не умеет получать заботу. Она всегда в роли дающего, никогда — в роли принимающего. За годы такой жизни в ней накопилась усталость и тихая обида: никто не спрашивает, как дела у неё. Все приходят за помощью, но никто не предлагает её.

Её главный страх — быть ненужной. Если её помощь не нужна, она теряет почву под ногами. Поэтому она часто создаёт ситуации, в которых она необходима: становится незаменимой, контролирует детали, оставляет за собой последнее слово. Не из властолюбия, а из тревоги.

В личных отношениях Мать обычно играет ту же роль. Она заботится о партнёре, решает его проблемы, терпит его слабости. И тихо страдает от того, что её не балуют. Она мечтает о мужчине, который скажет: «Отдохни, я сам». Но при этом не знает, как реагировать, когда такой мужчина появляется, потому что привыкла контролировать.

## **Как она реагирует на внимание**

Мать обращает внимание на тех, кто нуждается в ней. Это её слабое место. Если вы выглядите растерянным, уставшим, нуждающимся в совете — она подойдёт первой. Это ваш вход.

Но есть опасность: если вы застрянете в роли её «ребёнка», романтики не будет никогда. Она будет вас опекать, но не влюбляться. Чтобы перейти в другую плоскость, нужно постепенно продемонстрировать, что вы не ребёнок, а мужчина. Что вы можете быть не только тем, кого надо спасать, но и тем, кто может спасти её саму.

Её слабость — в потребности быть замеченной как женщина, а не только как заботливая мать. Скажите ей, что она красива. Не в комплиментарной манере, а серьёзно, глядя в глаза. Она растеряется. И запомнит.

### **Тип третий. Воин**

#### **Портрет**

Воин — это женщина, которая воспринимает жизнь как борьбу. Она привыкла отвоёвывать своё: должность, зарплату, уважение, право голоса. Она не ждёт, пока ей предложат — она берёт. В разговоре она идёт на конфликт легко, иногда даже с удовольствием, потому что для неё конфликт — это способ прояснить позиции.

Внешне Воин обычно выглядит спортивно: подтянутая фигура, простая, но качественная одежда, минимум косметики, удобная обувь. Она не тратит время на маникюр и укладку, если это не требуется. Её движения быстрые, реакции острые. Она не любит долгих предисловий и задушевных разговоров ни о чём.

В работе Воин безжалостна к себе и требовательна к другим. Она не признаёт оправданий, не терпит лени, не про-

щает ошибок. Но при этом она честна: не подставляет, не интригует за спиной, говорит то, что думает, в лицо. С ней тяжело, но ей можно доверять.

### **Внутреннее устройство**

Воин сражается всю жизнь. Возможно, в детстве она была вынуждена защищаться — от родителей, от братьев, от сверстников. Возможно, ей рано пришлось стать взрослой и взять на себя ответственность, которую не должны были нести дети. Она привыкла, что мир враждебен, и единственный способ выжить — быть сильнее.

Её главный страх — оказаться слабой. Показать слабость для неё равносильно смерти. Поэтому она не плачет прилюдно, не жалуется, не просит помощи. Даже когда ей очень плохо. Даже когда она на грани.

В личной жизни Воин либо одна, потому что не встретила равного, либо в отношениях с мужчиной, который её боится. Её привлекают сильные партнёры, но она не умеет им уступать, и это создаёт постоянное напряжение. Она хочет, чтобы её победили, но не может признать поражение. Это её внутренний конфликт, и он мучает её годами.

### **Как она реагирует на внимание**

Воин не терпит флирта в привычном смысле. Compliments о внешности её смущают, она не знает, как на них реагировать, и часто отвечает агрессией. «Да ладно, что ты там увидел». «Не надо этих штучек». Но если вы бросите ей вызов — интеллектуальный, профессиональный — она заинте-

ресуется. Она любит поединки. Она любит, когда с ней говорят на равных, не заискивая и не боясь.

Её слабость — в потребности в безопасном пространстве, где можно снять доспехи. Она устала сражаться. Ей нужен человек, рядом с которым можно хотя бы иногда расслабиться, зная, что он не воспользуется этим. Но чтобы она вам доверилась, вы должны доказать свою силу. Не физическую, а внутреннюю: способность выдержать её давление и не сломаться.

## **Тип четвёртый. Королева**

### **Портрет**

Королева — это женщина, которая с детства знала, что она особенная. Возможно, она выросла в семье с деньгами и статусом, возможно, просто родилась с харизмой, которая заставляла других вокруг неё собираться. Она привыкла к восхищению и принимает его как должное. Она не добивается власти — власть рядом с ней сама собой.

Внешне Королева всегда безупречна. Она тратит на себя время и деньги. Одежда — дорогая, ухоженные волосы, идеальный макияж, аромат духов, который вы будете помнить через час после разговора. Она знает свою цену и не стесняется её называть.

В работе Королева чаще всего выступает как лидер-вдохновитель. Она не микроменеджер, она задаёт направление. Она умеет производить впечатление, вести переговоры, вдохновлять коллектив. Но у неё есть слабость: она не лю-

бит рутину и часто перекладывает её на других. Также она бывает капризна, если что-то идёт не по её сценарию.

### **Внутреннее устройство**

За блестящим фасадом Королевы живёт женщина, которая боится остаться одной. Не в бытовом смысле, а в экзистенциальном. Она окружена поклонниками, но не верит в их искренность. Она подозревает, что все вокруг видят только её статус, деньги, красоту, а не её саму. И это её изматывает.

Её главный страх — быть использованной. Она боится, что её любят за что-то, а не просто так. Поэтому она проверяет людей: создаёт сложные ситуации, испытывает терпение, ждёт, когда человек покажет своё истинное лицо. Многие не выдерживают и уходят, и это подтверждает её худшие ожидания.

В личной жизни Королева привыкла к роли объекта восхищения. Она ждёт, что партнёр будет соответствовать её уровню: успешный, интересный, щедрый. Но часто за этим стоит пустота, потому что она выбирает форму, а не содержание. Она мечтает о мужчине, который увидит в ней живого человека, а не королеву. И когда такой мужчина появляется, она не знает, как с ним быть, потому что привыкла к другому сценарию.

### **Как она реагирует на внимание**

Королева привыкла к комплиментам. Они её не трогают. Если вы скажете ей, что она красива, она кивнёт и забудет.

Чтобы пробить её защиту, нужно удивить. Заметить то, что другие не замечают. Не её внешность, а её усталость. Не её успех, а её сомнения. Не её силу, а её одиночество.

# Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «Литрес».

Прочитайте эту книгу целиком, [купив полную легальную версию](#) на Литрес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.